

El camino de Milton Friedman: economía y dinero

Borgeano

*Nada detrás de mí, todo delante de mí, como
siempre en el camino.*

Jack Kerouac

1. Economía

Milton Friedman obtuvo su licenciatura en 1932 en la Universidad de Rutgers. Sus padres, que habían emigrado unos años antes desde el Imperio austrohúngaro a Estados Unidos, se establecieron en New Jersey, donde lograron dedicarse al comercio textil y al comercio de frutos secos. En las calles de dicha ciudad industrial, Friedman creció y maduró en un barrio judío en las primeras décadas del siglo XX. Lograría acceder a la universidad gracias a una beca pública. Sin esa ayuda probablemente no hubiese podido estudiar, ya que su situación familiar se deterioró gravemente debido a la muerte de su padre. El futuro Premio Nobel de Economía no tuvo una vida fácil y esas dificultades fueron formando su particular visión de la economía. A menudo, la vida de los diferentes autores tiende a deshumanizarse, pero los eventos que les tocaron vivir a menudo son fundamentales para realizar reconstrucciones intelectuales completas. Ese ejercicio es precisamente el que proponemos a continuación con Milton Friedman.

Diversos episodios, académicos y teorías fueron fundamentales para la trayectoria de nuestro protagonista que no han sido suficientemente explorados en la literatura disponible. Por lo mismo, en este breve ensayo revisaremos algunos aspectos de su carrera académica para poder comprender de mejor forma cómo y por qué Friedman pensaba lo que pensaba sobre determinados aspectos de la sociedad. Comenzaremos relatando sus inicios en Rutgers, lugar en que realiza su tránsito desde las matemáticas a la economía. Luego describiremos sus primeros empleos, que resultaron vitales para que pudiera aplicar las teorías aprendidas en la universidad. Ahí intentaremos mostrar que, debido a su comprensión eminentemente práctica de la economía, Friedman se dio cuenta de que la macroeconomía, ignorada en ese entonces por muchos liberales, era vital para poder tener una idea clara de lo que estaba ocurriendo a nivel país. Por último, explicaremos que, aunque su economía rescataba algunas cosas de John Maynard Keynes, tenía un fuerte componente de oposición al keynesianismo en materias monetarias. Estos y otros aspectos dieron consistencia paulatina a la economía de Friedman; una economía que, a su vez, era profundamente científica, práctica y de oposición al *mainstream* de la época. En el segundo capítulo de este ensayo, en cambio, analizaremos su concepción del dinero, a menudo subestimada en los análisis que buscan estudiarlo. Intentaremos demostrar que tanto su concepción de la economía como de la moneda están directamente relacionadas con su trayectoria vital.

De las matemáticas a la economía

Hoy Rutgers es una universidad pública gigantesca, financiada por el estado de Nueva Jersey, y que recibe miles de nuevos estudiantes cada año. Sin embargo, en la época de Friedman era una pequeña universidad privada que recién comenzaba un proceso de expansión gracias

a un sistema de becas competitivas subsidiado por el Estado. En un principio, Friedman había decidido especializarse en matemáticas, disciplina en la que pudo haberse consagrado como uno de los grandes exponentes del momento. En ese ámbito sus calificaciones eran sobresalientes, tanto que los rumores sobre su inteligencia se expandieron con rapidez por los claustros académicos y varios docentes lo ayudaron a orientarse en su carrera profesional. La preocupación que experimentó en primera persona por parte de sus profesores influyó profundamente en su pensamiento: para él, las personas con talentos debían tener oportunidades para demostrar su potencial, incluso si el Estado debía intervenir en su promoción. El punto era encontrar los mecanismos más eficientes para cumplir con ese objetivo. De esa manera, los años de Rutgers sentaron algunas de las bases intelectuales de su futura visión económica, pero también de su concepción de la vida: Friedman se convenció de que el mérito y la dedicación muchas veces abren caminos al éxito solo si hay personas dispuestas a ayudar a los demás. En otras palabras, descubrió que la cooperación humana desinteresada era un componente esencial para el despliegue de los talentos individuales en una sociedad.

Pero su interés cambió con el tiempo. Pronto su curiosidad se dirigió a una nueva ciencia social que hacía posible la aplicación práctica de las matemáticas: la economía. Friedman pensó que podría trasladar la aritmética y el álgebra a los asuntos humanos para así resolver, con la ayuda de la ciencia, problemas cotidianos de sus conciudadanos. Este aspecto es fundamental y cruza todo su trabajo intelectual. Aunque más tarde desarrollará una faceta política prominente, Friedman siempre se respaldó en los números y métodos científicos que aprendió durante su formación matemática. Eso explica que gran parte de su obra no sea de fácil acceso al público general, pues estaba dirigida a los especialistas. En esa línea, y a

diferencia de otros pensadores como Friedrich Hayek o Wilhelm Röpke, el futuro Premio Nobel de Economía fue un científico más que un humanista y en gran parte debido a sus inicios. La estadística tuvo un lugar más preponderante que las teorías sociológicas en su pensamiento, y los teoremas estuvieron en una categoría epistémica superior a la filosofía. De hecho, el famoso economista austriaco, al ser consultado por nuestro protagonista, llegó a decir: “Friedman no es un economista. Es un estadístico”. En su paso por Rutgers cultivó desde temprano el espíritu científicista que lo caracterizaría hasta sus últimos días: en su visión, todo lo que se consideraba real en ciencias sociales debía estar respaldado por hechos concretos y demostrables, y la tarea del científico era precisamente verificar esos supuestos. Friedman creía que los sentidos y las opiniones de los demás podían ser engañosos, y que la ciencia económica siempre proporcionaría certezas allí donde antes existían dudas. ¿Quién fue el que lo introdujo en este científicismo? La respuesta estaba en un economista de apellido Burns.

Como dijimos antes, la formación en Rutgers fue clave para Friedman por el contacto con diversas personas que lo marcaron tanto personal como profesionalmente. En los pasillos de esa universidad conoció a Arthur Burns, un académico con el que forjó una gran amistad, y que más tarde llegaría a dirigir nada menos que la Reserva Federal¹. En diversas ocasiones nuestro protagonista sostuvo que el curso de ciclos económicos impartido por el profesor Burns fue su verdadera introducción a la teoría de la economía. En esas clases descubrió la

¹ La Junta de la Reserva Federal es responsable de dirigir la política monetaria de Estados Unidos, vigilar las instituciones bancarias y mantener la estabilidad del sistema financiero. Friedman llegó a decir que Burns “era la primera persona nombrada como Presidente de la Junta de la Reserva Federal que tenía las calificaciones adecuadas para ello”. Citado en Lawrence White, *The Clash of Economics Ideas*, Cambridge University Press, p. 306.

gran cantidad de factores involucrados en las decisiones de las personas y la profundidad de los motivos de sus acciones. Friedman, además, explicó que Burns, a quien después imitaría en sus clases, enseñaba “normas de erudición —atención al detalle, preocupación por la exactitud escrupulosa, comprobación de las fuentes y, sobre todo, apertura a la crítica— que han afectado a todo mi trabajo científico”². Esa relación entre discípulo y maestro se mantendría por décadas hasta que decidieron no hablar más. De esa manera, Burns que incluso llegó a ser una especie de padre putativo para Friedman luego de la muerte del biológico, se quebró por lo que este último denominó “honestidad intelectual”. En efecto, Friedman era ya un economista famoso y enarboló diferentes críticas durante el periodo de Burns como Presidente de la Reserva Federal. Burns había comenzado siguiendo las recetas monetaristas, pero luego se distanciaba de ellas y la inflación terminará aumentando a uno de los récords históricos en el siglo XX. Friedman sostuvo que la honestidad intelectual estaba por sobre todo tipo de compromiso humano³.

Hubo otro economista que también jugó un rol fundamental en la trayectoria de Friedman en Rutgers: su nombre era Homer Jones. Aunque Jones no alcanzaría la fama ni el reconocimiento que logró Burns en los Estados Unidos, la influencia que ejerció sobre Friedman será igualmente muy importante. Friedman diría sobre él que sus habilidades “ejercieron sobre mí en mi adolescencia honestidad intelectual (¿ejercieron honestidad intelectual?) total, insistencia en el rigor del análisis, preocupación por los hechos, afán por la relevancia práctica y, por último, cuestionamiento perpetuo y reexamen de la sabiduría

² Citado en Lanny Ebenstein, *Milton Friedman: A Biography*, Londres: Palgrave Macmillan (2007), p. 17.

³ Las críticas se debían a las declaraciones públicas en que Burns atribuía la inflación a factores de “empuje de costes” y no a razones monetarias. Sobre esto véase Lawrence White, *The Clash of Economics Ideas*, Cambridge University Press, p. 306.

convencional”⁴. Jones fue quien recomendó a nuestro protagonista al legendario Frank Knight, quien dirigió luego tesis doctoral⁵. Knight era uno de los fundadores y miembro destacado de la Escuela de Chicago —perteneciente al grupo de los Old Chicago⁶— y por entonces ya era un economista de renombre con libros como *Risk, Uncertainty and Profit* (1933). La recomendación de Friedman a Knight cambiará por completo la trayectoria del autor *de Capitalismo y libertad*, pues será el responsable de conectarlo con la universidad y trasladarlo a las grandes ligas del debate económico y político. Friedman, luego del contacto hecho por Jones, abandonó New Jersey y se trasladó a Chicago para estudiar un *Master of Arts*, que completará en 1933. La elección, en ese sentido, no fue fácil, porque tuvo dos alternativas tentadoras e igual de viables: trasladarse a Chicago o aceptar una beca en matemáticas aplicadas que le ofrecía la Universidad de Brown. Y Friedman optó por la primera. Más tarde explicitaría las razones de esta decisión: “Fue casi cómo lanzar una moneda al aire lo que determinó qué oferta aceptaba. Si hubiera ido a Brown, me habría convertido en matemático aplicado. Al haber elegido Chicago, me convertí en economista”⁷. No se inscribió en un departamento de economía cualquiera: estudiaría en la institución fundada por John D. Rockefeller, hogar de influyentes figuras conservadoras dentro de la esfera intelectual estadounidense⁸. En Chicago, el futuro defensor del capitalismo terminó su tránsito desde las matemáticas a la economía.

⁴ Lanny Ebenstein, *Milton Friedman: A Biography*, Londres: Palgrave Macmillan (2007), p. 16.

⁵ Harald Beyer, “Selección de escritos políticos y económicos de Milton Friedman”, Estudios Públicos, p. 431.

⁶ Los old Chicago son quienes iniciaron la traducción de la Escuela de Chicago que defendía el libre mercado e intentaba limitar el poder del Estado. Entre sus principales figuras se encontraban Frank Knight, Henry Simons y Aron Director.

⁷ Milton Friedman en *Lives of the Laureates. Eighteen Nobel Economists*, Massachusetts: The Mit Press, p. 67.

⁸ En este ensayo el término liberal será usado en el sentido clásico y no con la connotación estadounidense.

La suerte o, como él mismo expresó, esa “moneda”, hizo que Friedman siguiera el camino económico al destacar “la serie de accidentes azarosos que determinaron el camino” que terminó transitando⁹. Con esas palabras hacía referencia a que ciertos momentos clave de su carrera fueron simples coincidencias y circunstancias se alinearon para definir su exitosa trayectoria. Friedman dijo al respecto lo siguiente: “la razón por la que elegí esta opción no fue únicamente, ni siquiera principalmente, el atractivo intelectual de la economía”. Y continuó: “Fue, al menos en la misma medida, la época. Me licencié en 1932, cuando Estados Unidos estaba sumido en la depresión más profunda de su historia. El problema dominante de la época era la economía. ¿Cómo salir de la depresión? ¿Cómo reducir el desempleo?”¹⁰. Su testimonio indica que los problemas más urgentes del momento le mostraron que la disciplina más relevante del futuro, a su juicio, sería la economía. A través de ella podría encontrar algunas respuestas a la compleja situación que vivían sus conciudadanos: crisis económica, pobreza y desigualdad.

Después de un paso por la Universidad de Columbia en 1934, Friedman vuelve a Chicago en 1935¹¹. Pese a su recurrente vinculación a la Universidad de Chicago, siempre reconocerá la influencia que ambas universidades tuvieron en él: “La combinación de influencias procedentes de Chicago y Columbia —una muy teórica y la otra muy estadística y empírica— ha dado forma a mi trabajo científico, que se ha caracterizado esencialmente por una mezcla

⁹ Milton Friedman en *Lives of the Laureates. Eighteen Nobel Economists*, Massachusetts: The Mit Press, p. 67.

¹⁰ Laureate, 69.

¹¹ En Columbia, Friedman fue discípulo de Harold Hotelling, un profesor de fuerza influencia positivista y matemática. Hotelling introducirá en Friedman la posibilidad de distinguir entre la metodología de la ciencia económica de las demás. Sobre esto véase Milton Friedman: *The Last Conservative*. Friedman diría que “Hotelling hizo por la estadística matemática lo que Jacob Viner había hecho por la teoría económica: reveló que se trataba de un todo lógico integrado, no de un conjunto de recetas de libro de cocina”. Lanny Ebenstein, *Milton Friedman: A Biography*, Londres: Palgrave Macmillan (2007), p. 26.

de teoría y hechos, de teoría e intentos de probar las implicaciones de la teoría”¹². Este retorno a Chicago definirá gran parte de su trayectoria posterior. Si bien Friedman saldrá y volverá varias veces en los años siguientes a la universidad, tras pasos por el *Statistical Research Group* durante la Segunda Guerra Mundial¹³, por la Universidad de Minnesota y otros planteles académicos, su convergencia con la Universidad de Chicago será notoria. En ese ambiente, Friedman se dedicará a la larga a la teoría económica fundada en la “creencia en la eficacia del libre mercado como medio para organizar los recursos, de escepticismo ante la intervención del gobierno en los asuntos económicos y de énfasis en la cantidad de dinero como factor clave para producir la inflación”¹⁴.

En Columbia, Friedman fue discípulo de Harold Hotelling, un profesor de fuerte influencia positivista y matemática. Hotelling introducirá en Friedman la posibilidad de distinguir entre la metodología de la ciencia económica de las demás. Friedman dirá que “Hotelling hizo por la estadística matemática lo que Jacob Viner había hecho por la teoría económica: reveló que se trataba de un todo lógico integrado, no de un conjunto de recetas de libro de cocina”¹⁵. Ese paso por la universidad neoyorkina, y particularmente sus estudios con Hotelling, serán fundamentales para la consagración de Friedman a la economía estadística y los modelos cuantitativos. Si bien su estadía ahí solo durará un año, Friedman volverá a Columbia para

¹² Laureate, 69.

¹³ El Statistical Research Group fue un grupo de investigación de la Universidad de Columbia centrado en problemas militares durante la Segunda Guerra Mundial. Participaron ahí, entre otros, Abraham Wald, W. Allen Wallis, Herbert Solomon, Frederick Mosteller, George Stigler y Milton Friedman. Se dice que colaboraron en algunas cosas con el grupo liderado por Robert Oppenheimer en Los Álamos. Sobre este grupo véase W. Allen Wallis, “The Statistical Research Group, 1942-1945”, *Journal of the American Statistical Association*, vol 75 (1980): 320-330.

¹⁴ Lanny Ebenstein, (2002), “Schools at Chicago”, en *The Indispensable Milton Friedman*, p. 55.

¹⁵ Citado en Lanny Ebenstein, *Milton Friedman: A Biography*, Londres: Palgrave Macmillan (2007), 24.

obtener su doctorado en economía una década después, y también para hacer algunos cursos y seminarios.

En 1935, Friedman se asienta en Chicago como investigador asistente de Henry Schultz, uno de los pioneros en el desarrollo de las nascentes ciencias macroeconómicas y econométricas. Aunque en ese momento aquellos métodos estaban en una etapa incipiente de su desarrollo, Schultz fue un adelantado, porque ambos se han extendido amplia y profundamente dentro de la disciplina. De hecho, a este último han llegado a denominarlo como uno de los “santos estadounidenses de la economía” por el notable desarrollo que hizo de la ciencia macroeconómica a lo largo de su vida. Sus aportes fueron tan importantes que, en alguna medida, la economía ha sido casi absorbida por este tipo de aproximaciones y por eso, entre otras cosas, se ha vuelto una ciencia técnica dominada por las métricas. Si bien Friedman no tenía una buena opinión de Schultz en un inicio¹⁶, de todas formas ejerció una gran influencia sobre él al convencerlo de que la aproximación económica sirve para estudiar todo tipo de fenómenos humanos. Friedman era crítico con Schultz porque, en su opinión, carecía de la inteligencia suficiente para elaborar la ciencia que buscaba y, por tanto, era incapaz de dirigirlo. Pese a lo anterior, juntos fueron formando la convicción de que la economía era una ciencia social cuyo objeto de estudio principal era la toma de decisiones colectivas y a gran escalas. Influidos por Schultz, pero también por convicciones personales que se fueron desprendiendo de sus estudios, Friedman se convenció de que la mayoría de los procesos

¹⁶ Friedman recuerda de Schultz que. “en aquella época, consideraba que el número de errores que encontraba y, en ocasiones, la dificultad que tenía para entender el argumento, eran una prueba de su limitada capacidad intelectual”. Lanny Ebenstein, *Milton Friedman: A Biography*, Londres: Palgrave Macmillan (2007), 24.

sociales y ámbitos de la vida humana podían ser analizados con una correcta visión económica y, en especial, por medio del cálculo de costos y beneficios¹⁷.

Hacia una economía práctica

Milton Friedman dejó por un tiempo el ámbito universitario (aunque luego volvería a su trabajo en el campus de Chicago). De 1935 a 1937 fue contratado por el *National Resources Committee* en Washington D.C para estudiar los patrones de consumo y gasto de los ciudadanos estadounidenses. Por aquella época, todavía no existían en ese país grandes organismos de recopilación de datos que observaran los patrones de consumo en la ciudadanía. Friedman no se demoró demasiado en aceptar el trabajo con el consejo de su tutor, pues había allí una importante oportunidad para aplicar los métodos enseñados por Schultz desde un órgano estatal. En ese lugar Friedman colaboró con Simons Kuznets, un reconocido economista ruso del siglo XX que se convertiría en una figura clave para la formación científica de nuestro protagonista. Kuznets, exiliado por la Unión Soviética, y al igual que muchos de sus compatriotas, colaboraría con el gobierno de los Estados Unidos. Él sería el principal responsable de desarrollar e instaurar el sistema unificado de contabilidad nacional¹⁸. Después de casi siete años recopilando e interpretando los resultados de sus investigaciones, ambos investigadores escriben en conjunto el primer libro que aparecerá con

¹⁷ En términos simples, el cálculo costo-beneficio se entiende y aplica como una forma de evaluar si es conveniente realizar una acción, comparando lo que implica llevarla a cabo con lo que se generará. A través de ciertas operaciones mentales, a menudo inconscientes, esta teoría intenta demostrar que las personas toman simplemente las decisiones que más les convienen

¹⁸ Debe decirse que Kuznets fue muy crítico con la pretensión de medir el bienestar humano solo por el PIB per cápita de los distintos países. Creía que el bienestar era un complejo sistema de múltiples aristas extremadamente difícil de medir y unificar.

el nombre de Friedman: *Income from Independent Professional Practice* (1945). Esa, además, sería la tesis con que obtendrá su doctorado en Economía por Columbia. Friedman dirá de ese trabajo —de poco más de 600 páginas— lo siguiente: “El núcleo del libro es el uso de la teoría económica de la distribución para explicar e interpretar los datos sobre los ingresos de las distintas profesiones”¹⁹. Por dichas labores, el futuro Premio Nobel de economía notó a raíz de patrones observados que muchas veces los salarios de ciertas profesiones no eran remunerados según esperado, sino que la oferta laboral influía con gran fuerza en los salarios finales. De nuevo aparecían en su pensamiento las leyes económicas en el comportamiento humano a gran escala.

El trabajo en el *National Resources Committee* le permitirá a Friedman identificar en la práctica algunos de los parámetros que rigen la oferta y la demanda en el ámbito laboral; factores que, por cierto, fueron cruciales para su comprensión de la forma en cómo operaban diversos mercados. La conclusión que nuestro autor sacó de ese periodo de investigación fue que casi todos los fenómenos colectivos incorporan al menos una dimensión relacionada con los patrones de oferta y demanda. Por ejemplo, en la distribución de una herencia, las personas eligen ciertos bienes por razones sentimentales, económicas o de utilidad, entre otros. De igual forma, en la solicitud de un préstamo, el sujeto cree poder pagarlo en un momento futuro. Por esos y otros motivos, Friedman creía que era tarea del economista descifrar de qué manera las condiciones mentales afectan los actos de las personas, ya que todos toman constantemente decisiones, pero no siempre logran dirigir su acción hacia el resultado óptimo. Desde luego, dicha reflexión no resultaba novedosa para los economistas que venían

¹⁹ Milton Friedman en *Lives of the Laureates. Eighteen Nobel Economists*, Massachusetts: The Mit Press, p. 72.

estudiando ese proceso y sus implicancias hace siglos. Pese a ello, sí será fundamental en esa línea por una razón: Friedman intentó respaldar esas presunciones con datos concretos del consumo de esa época en Estados Unidos, y esa labor estaba recién desarrollándose.

En 1940, Friedman era un estadístico relativamente conocido, con varios artículos firmados a su nombre. Entre 1941 a 1943 aceptó un puesto en el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos. Aquel empleo fue, en sus palabras, “agitado, fascinante y extremadamente instructivo”. Sin embargo, lo más importante es que durante esos años Friedman adquirió conocimientos sobre el funcionamiento real del gobierno²⁰. Ahí nuestro protagonista comenzó a utilizar la estadística aplicada para intentar reducir la incertidumbre en el análisis de la toma de decisiones económicas y en el mundo político. Según él, cuanto más real fuera el conocimiento que los políticos tuvieran sobre el estado de las cosas, mejores serían las decisiones que podrían tomar. Friedman continuó trabajando en organismos del Estado durante un par de años, hasta que, en 1948, volvió a la Universidad de Chicago para unirse a su Departamento de Economía. Allí comenzó a construir su carrera académica, y se ganó rápidamente el respeto de sus alumnos por la calidad de sus cursos y de sus colegas por sus comentarios y artículos. En ese lugar surgiría el Milton Friedman que hoy conocemos.

En base a lo que hemos descrito, se puede apreciar cómo los inicios descritos muestran a un joven economista que recibe una formación de excelencia por distintos profesores. Por eso, la figura de Friedman solo puede comprenderse plenamente al considerar dos dimensiones: su teoría y la práctica. En esa línea, y teniendo en cuenta la distinción que hemos realizado,

²⁰ Lanny Ebenstein, *Milton Friedman: A Biography*, Londres: Palgrave Macmillan (2007), p. 43

¿qué podría hacer a Friedman diferente del resto de los economistas? Un primer asunto que lo distingue de los demás tiene relación con la aproximación que escogió en su tiempo, pues aunque todavía tenga mucho reconocimiento en la actualidad, Friedman debe ser juzgado según su actuación en el tiempo en que vivió. El Premio Nobel de economía pensó problemas insertos en un contexto particular que ya no existe. Por lo mismo, en nuestros días puede que los enfoques de Friedman no resulten novedosos, pero en su época sí lo eran. En su aplicación, hoy probablemente sea mucho más importante la teoría macroeconómica de Robert Lucas que la desarrollada por Friedman. Sin embargo, sus avances sí fueron importantes para sus predecesores. Pese a ser un individualista consumado —dicho de manera muy gruesa, un individualista es alguien cuyo interés es primero analizar la conducta personal—, y a diferencia de otros pensadores del mundo liberal, Friedman siempre confió en la validez de la macroeconomía; es decir, en el enfoque que utilizaban todos los keynesianos de aquella época²¹. Eso, en un momento de fuerte polarización entre la economía liberal y la keynesiana, era una particularidad de bastante relevancia. Puede resumirse este enfoque macroeconómico con las palabras del propio Keynes, quien en su *Teoría general* sostiene: “He llamado a mi teoría una teoría general. Quiero decir con esto que me preocupa principalmente el comportamiento del sistema económico en su conjunto”²². Lo anterior significa que Friedman confiaba en que el análisis a nivel agregado permitía extraer conclusiones que no lograban ser reveladas mediante la observación de acciones individuales por separado. Si bien para el hombre corriente era imposible descifrar por completo los

²¹ Nicholas Whapshott ha dicho que al publicar su libro *Economía*, Paul Samuelson, discípulo de Keynes, “revolucionaría la enseñanza de la economía y establecería el keynesianismo como el enfoque principal de la macroeconomía para generaciones de economistas en todo el mundo”, Samuelson vs Friedman. *La batalla por el mercado libre*, p. 27.

²² Citado en Michel de Vroey, *A History of Macroeconomics from Keynes to Lucas and Beyond*, Cambridge University Press (2016), p. 6.

misterios de la propia naturaleza humana, agregarlos y sistematizarlos parecía ser la forma más completa disponible hasta entonces. Según Friedman, era imposible orientar la política pública sin identificar las tendencias colectivas disponibles a través de promedios y patrones. Por ello, no veía contradicción entre el estudio de las decisiones individuales y el análisis de esas mismas interacciones a nivel agregado. De hecho, consideraba que la acción económica era un fenómeno grupal y solo podía ser comprendido a gran escala de esa manera.

Disputas conceptuales similares fueron siempre objeto de investigación y debate para Friedman. Aunque los economistas debían tener en cuenta las múltiples acciones que ocurrían en una sociedad o en sus diferentes espacios, Schultz le enseñó que el economista político debía enfocarse en la macroeconomía. Para él, la ciencia macroeconómica era la que mejor permitía comprender la realidad y ofrecer consejos adecuados a los políticos nacionales y a los organismos del Estado. Según Schultz, este enfoque permitía aplicar el método científico de manera más efectiva, mientras que aquellos que se limitaban a la microeconomía solían introducir numerosos elementos normativos que reducían la precisión de su análisis. Además, Friedman tenía en cuenta que los fenómenos individuales no necesariamente podrían replicarse a nivel colectivo.

Podría decirse que, para obtener una visión general de lo que ocurría en el entorno, era imprescindible simplificar. Aunque Friedman siempre fue crítico con las ideas de Schultz, nunca olvidó las enseñanzas que más tarde influirían en su carrera y en sus escritos. En una entrevista concedida durante su vejez, sería tajante en afirmar que en el momento en que “las cuestiones del empleo/desempleo y los ciclos económicos se convirtieron en temas políticos

de primer orden” se originó precisamente la “revolución keynesiana [macroeconómica]”²³. Así, el futuro Nobel de economía formó su convicción de que el consumo, el crecimiento, la oferta laboral y fenómenos similares debían analizarse desde la macroeconomía. Su visión amplia le permitiría al economista identificar patrones generales que ayudarían a mejorar, incentivar o corregir la política pública. De esta manera, solo después de identificar los datos que conformaban el agregado sería posible estudiar los casos individuales, debido a su complejidad y número.

Otro aspecto que distingue a Friedman de los demás es que, mientras muchos intelectuales opinan sobre asuntos que no conocen por experiencia directa²⁴, él se convirtió en un economista con un profundo conocimiento práctico de su campo. A diferencia de los teóricos que intentan reformar empresas sin conocerlas internamente o sin comprender cómo operan situaciones cotidianas —como la presión de los sindicatos, las tasas tributarias o la propia regulación—, Friedman se preocupó de tener un contacto más estrecho con el objeto de su estudio. Creía que un análisis de laboratorio, sin experiencia práctica, tenía altas posibilidades de resultar poco útil para lo que intentaba demostrar, ya que ciertos aspectos solo podían comprenderse a través de la práctica. Así, la primera etapa profesional de Friedman es significativa en este sentido: su trabajo lo llevó a aplicar la economía teórica al análisis de situaciones concretas y, posteriormente, a utilizar la teoría estadística para respaldar sus hipótesis. Friedman llegó así a la conclusión de que “la economía, según nuestra definición, no se ocupa de todos los problemas económicos; es una ciencia social y, por lo tanto, se ocupa

²³ Brian Snowdon y Howard R. Vane, “Modern macroeconomics and its evolution from a monetarist perspective. An interview with Professor Milton Friedman”, *Journal of Economics Studies* (1997): p. 203.

²⁴ Sobre esto véase Joseph Schumpeter “la sociología del intelectual”.

principalmente de aquellos problemas económicos cuya solución implica la cooperación y la interacción de diferentes individuos”²⁵.

Economía de oposición

Será a principios de los años sesenta cuando Milton Friedman consolida su reputación a nivel nacional. Nuestro protagonista irrumpió en el ambiente intelectual con *Capitalismo y libertad* (1962), un trabajo que explicaba las bondades del capitalismo y la economía de mercado y que estaba —a diferencia de gran parte de sus escritos anteriores— dirigido al público general. Tan solo un año después, volverá a la palestra pública con un controvertido libro más técnico: *A Monetary History of the United States, 1867-1960* (1963), escrito en coautoría con Anna J. Schwartz. Este último trabajo, ambicioso y erudito, ofrecía un análisis exhaustivo de la transformación financiera y los errores monetarios de Estados Unidos durante la consolidación de su sistema financiero. Ese libro, a menudo citado pero no siempre leído, se ha transformado en uno de los trabajos más citados en historia económica²⁶. En palabras de la biógrafa de Friedman, Lanny Ebenstein, esta sería su “obra magna”, pues requirió al menos dos décadas de investigación, interpretación y sistematización de datos.

Con más de 600 páginas, el trabajo de Friedman y Schwartz sigue siendo altamente valorado en diferentes círculos académicos. Gran parte de la información contenida en esas páginas no había sido recopilada antes y resultó esencial para comprender mejor los patrones

²⁵ El problema económico aparece cuando, en una situación, medios escasos intentan satisfacer fines diferentes. Milton Friedman, *Price Theory*, Chicago: Aldine Publishing (1976), p. 2.

²⁶ Huhg Rockoff, Reseña de Milton Friedman y Anna Schwartz, *A Monetary History of the United States, 1867-1960*. Princeton: Princeton University Press, *Economic History Association*.

monetarios en Estados Unidos. Hay allí una compleja sistematización de datos sobre la moneda y los depósitos que se remontan a la posguerra civil estadounidense hasta 1960. Este libro, además, es importante por otro motivo. Junto *A Monetary History of the United States* y *Theory of the Consumption Function* (1957), [¿te refieres a los dos? Ojo con la redacción, que no queda claro] igualmente de Friedman, constituirán la principal crítica a la preponderancia económica del keynesianismo en las políticas públicas y la academia. Su argumento central era simplemente que “el dinero importa” y que la cantidad de dinero en una economía era una fuerza independiente pero controlable. En ambos textos, además, Friedman presenta una tesis que contrasta con la opinión mayoritaria de la época sobre las causas de la crisis bursátil de 1929; una teoría que, aunque fue criticada con fuerza en su momento, hoy se considera una explicación válida y ampliamente utilizada. Según Friedman, la caída de la bolsa en Estados Unidos no habría sido provocada únicamente por el sector empresarial pues, en sus propias palabras, “la Gran Depresión, como la mayoría de los periodos de desempleo grave, se debió a la mala gestión del gobierno y no a la inestabilidad inherente de la economía privada”²⁷. En esa línea, la tarea que se propuso el futuro Nobel era ambiciosa, ya que buscó cambiar la versión oficial de que la Gran Depresión fue causada por un exceso de ahorro y egoísmo empresarial. Al mismo tiempo, intentó cuestionar la creencia de que existe una tendencia natural a que el consumo disminuya a medida que las economías crecen. Friedman creía que, así como existían las fallas de mercado, había fallas en el Estado, y estas debían ser divulgadas en la ciudadanía. Los políticos, desde luego, tenían intereses directos en que la acción del aparato estatal se presentara sin problemas. Sin embargo, en opinión de nuestro protagonista, el desastre de Wall Street fue más bien el resultado de la

²⁷ Mark Skousen, *Vienna and Chicago: Friends or Foes?* Washington D.C: Capital Press, 2005, 38.

política monetaria estadounidense, que generó una fuerte contracción en la oferta monetaria y que luego tardó en reaccionar²⁸.

La tesis de Friedman es que el factor clave que generó la depresión económica en la década del treinta fue el brusco descenso de la cantidad de dinero entre 1930 y 1933, es decir, la deflación luego de la caída de la bolsa. En otras palabras, el Estado no intervino tanto como lo debería haber hecho para rescatar a las instituciones que quebraron y que provocaron la situación deplorable posterior. En concreto, la crítica se dirigió hacia la Reserva Federal porque tenía las facultades para actuar como prestamista y evitar un desastre mayor en el bolsillo de los ciudadanos, pero no lo hizo. Friedman, a pesar de lo que la mayoría de las personas piensa sobre él en la actualidad, estaba a favor de la intervención por efectos macroeconómicos, incluso si eso implicaba rescatar a instituciones financieras u órganos del Estado. Para Friedman, la intervención depende del caso concreto, y los costos que se pagaron con el crack del 29 fueron muy superiores a los que costaba intervenir en ese momento. Los precios no cayeron al nivel en que sí lo hizo la masa monetaria, lo que generó una baja notable en el poder adquisitivo de los ciudadanos que, a su vez, arrastró consigo la producción y el empleo. Friedman, en resumen, pensaba que el desastre económico y la pérdida de valor de los bienes eran fallas del Estado, ya que podrían haber sido atenuadas por las autoridades financieras correspondientes. Como dijo en una entrevista en televisión: “no he dicho que la FED haya generado el problema, pero sí contribuyó a crear la burbuja inmobiliaria”²⁹. De esta manera, nuestro protagonista acusaba y señalaba a los funcionarios

²⁸ Sobre esto véase Axel Kaiser, *La miseria del intervencionismo*, Madrid: Unión Editorial (2013).

²⁹ https://www.youtube.com/watch?v=zt_tKi89T-M

estatales, que, por supuesto, habían intentado evadir la responsabilidad, además intentar traspasársela al sector privado.

Tras la publicación de *A Monetary History of the United States, 1867-1960*, Friedman se convirtió en el antikeynesiano más reconocido e influyente entre los economistas en América del Norte. El libro introdujo en el debate un enfoque que desafiaba la concepción predominante entre la mayoría de los académicos, según la cual la inflación era un fenómeno condicionado por múltiples factores y no solo por la cantidad de dinero en circulación. Al principio, la obra fue vista como una mera irreverencia por parte de Friedman. Pero muchos no tardaron en sorprenderse al leer el contenido: la rigurosidad en la investigación era, tal vez, su punto más alto. Friedman había sacudido las bases establecidas y se transformó así en un personaje molesto que, casi por diversión, se esforzaba por romper los consensos sobre la historia económica y política de Estados Unidos. El campeón del capitalismo había descubierto una nueva vocación que mantendría hasta su muerte: derribar mitos que consideraba falsos y profundamente arraigados en la sociedad y en la academia. En ese momento “Friedman el monetarista comienza a aparecer”³⁰.

Dijimos que Milton Friedman desarrolló y difundió una nueva forma de interpretar los principales fenómenos económicos que se relacionaron directamente con su historia de vida. Así, mediante el rescate de teorías y métodos que habían sido olvidados o desprestigiados, masificó una forma de hacer economía fuertemente anclada a la macroeconomía y la práctica. Con su característica actitud provocadora, que intentamos describir en el apartado anterior,

³⁰ Lanny Ebenstein, *Milton Friedman: A Biography*, Londres: Palgrave Macmillan (2007), 117

el Nobel de Economía dedicó sus esfuerzos a cuestionar los fundamentos de la corriente económica dominante, basada en una metodología que otorgaba un rol principal al Estado. Según Friedman, era necesario ir contracorriente para poder reivindicar “un papel más importante para los mercados y uno más pequeño para los Estados”³¹. A eso, nuestro protagonista lo denominó generar un “cambio de opinión”³². El cambio de opinión de Friedman se anclaba en un gran credo: los problemas eran los mismos de siempre —mantener a raya la inflación y adaptar la sociedad al cambio tecnológico—, pero los enfoques y prioridades cambiaban constantemente, lo que alejaba a la política de las soluciones adecuadas³³. El trasfondo de todo esto era la disposición a siempre buscar soluciones a través del Estado.

Por tanto, para Friedman alejarse de esas interpretaciones era fundamental en aquel momento. Estaba convencido de que sin un cambio radical en la manera de entender la economía, la calidad de vida de las personas no mejoraría. El profesor de Chicago era una especie de personaje disruptivo, si lo entendemos en el siguiente sentido: creía que, sin reformas profundas, la deuda, la inflación y la frustración de los ciudadanos aumentaría con el tiempo, tal como lo indicaban todos los índices económicos de la época. Friedman veía una decadencia futura y estaba cada vez más convencido de que solo un impulso consistente hacia el libre mercado y la estabilidad de la moneda podría traer el verdadero progreso humano. Para él, las instituciones que generaban prosperidad se encontraban en el capitalismo, sistema que analizaremos en el capítulo cuatro. Siendo parte de la misma nación

³¹ Milton Friedman, *Capitalismo y libertad*, Barcelona: Deusto, p. 33.

³² Idem.

³³ https://www.youtube.com/watch?v=zt_tKi89T-M

y compartiendo idioma, costumbres y religión, los habitantes de Corea del Sur vivían mucho mejor que en Corea del Norte gracias a sus instituciones de mercado. Lo mismo ocurrió en Alemania, entre la República Federal y la Democrática, donde en una se podía vivir bien y en la otra se construyó un muro para evitar que sus habitantes escaparan. Friedman creía estar del lado correcto porque la historia misma se había encargado de demostrar, casi a través de experimentos realizados por los socialistas, que el capitalismo funcionaba mejor que su rival.

Disputar el *mainstream*, es decir, las posiciones dominantes sobre algunos temas de opinión, se convirtió casi en una disposición vital para él. Probablemente, Friedman no habría alcanzado la notoriedad que logró sin personas o teorías determinadas a las cuales oponerse. Su reconocimiento se debía, en gran parte, a sus posiciones controvertidas. En términos generales, la teoría dominante de su época se fundamentaba en las ideas de John Maynard Keynes, quien abogaba por que los países fomentaran su crecimiento mediante el aumento del gasto público. Aunque Friedman fue el principal exponente de la economía desarrollada en el entorno de la Universidad de Chicago, siempre mostró respeto hacia la figura de Keynes. Como él mismo reconoció, importantes académicos de su escuela mantenían una visión promercado, y su labor consistía en explicar cómo las fuerzas humanas daban forma a los procesos generados en el intercambio. En este sentido, Keynes fue fundamental para cambiar la perspectiva con la que se estudiaba economía y eso le terminó afectando al propio Friedman. Muchas de las réplicas al economista inglés se centraron en el rol del dinero en la sociedad, los efectos que produce su sobreproducción y la función del Estado en mantener esos procesos. En el siguiente capítulo ilustraremos precisamente cómo nuestro protagonista interpretaba estos fenómenos. A menudo suele mencionarse solo la teoría de la inflación de

Friedman. Sin embargo, a esa teoría le precede una forma de comprender el dinero, que se desprende a su vez, de su manera de entender la economía.

II. Dinero

Monetarismo y moneda

En el capítulo anterior expusimos, de manera general, cómo se fue formando la economía que Milton Friedman desarrolló. Sostuvimos que su pensamiento puede entenderse mejor a la luz de ciertos hechos y personas que marcaron su vida y que intentamos describir brevemente. Además, intentamos explicar lo siguiente: Friedman elaboró una ciencia económica fuertemente anclada en las matemáticas, en la estadística y en la oposición a la corriente keynesiana dominante en Estados Unidos. En esa línea, su interés en estudiar y disputar la interpretación de los fenómenos colectivos y los acontecimientos económicos más importantes de su siglo nos permitirá exponer mejor ahora su interpretación de uno de sus temas predilectos: el dinero. En esa línea, es posible decir que no se puede comprender el trabajo de Friedman sin tener una noción su concepción el dinero y de los efectos que puede generar su intervención por la autoridad. Al igual que otros pensadores que se dedicaron al estudio de la moneda, Friedman observó que esta constituye el medio que facilita la toma de decisiones económicas en las sociedades modernas. De este modo, desarrolló una propia interpretación de los fenómenos económicos relacionada intrínsecamente con el dinero: a esa mirada se le denominó monetarismo.

En la actualidad la palabra monetarismo se utiliza para describir no solo el pensamiento de Milton Friedman, su rostro más conocido, sino el de toda la Escuela de Economía de Chicago. A más de 50 años del Premio Nobel de Friedman, en la discusión pública todavía una gran

confusión sobre el significado de este concepto. Se habla indistintamente de “recetas monetaristas”, “sistemas monetaristas” o “economistas monetaristas”³⁴. Pero, ¿qué es realmente el monetarismo? ¿Qué dimensiones abarca la referencia? ¿En qué se diferencia de otras teorías que estudiaban el mismo objeto? ¿Conviene que se siga utilizando? A continuación, intentaremos ofrecer algunas claves interpretativas para enfrentar estas preguntas de mejor manera.

En realidad, en sus inicios el término monetarismo fue una etiqueta impuesta. A los principales exponentes del liberalismo de Chicago nunca les agradó completamente la palabra para describir su pensamiento. Henry Simons, profesor de Friedman y precursor del monetarismo, nombró para resumir su teoría política y monetaria como “Un programa positivo para un nuevo *laissez faire*”³⁵. George Stigler, por su lado, compañero de Friedman y Premio Nobel de Economía en 1982, prefería referirse a su teoría más importante cómo “economía de la información”³⁶. Gary Becker, también Premio Nobel en 1992 y muchas veces relacionado con la palabra, hablaba sobre su metodología para entender las decisiones humanas como “teoría de la elección racional”. Todas estas denominaciones apuntaban a teorías científicas distintas, que diferían en sus objetos de estudio y riqueza conceptual. Sin embargo, pese a la complejidad de cada teoría por sí sola y a las diferencias entre sí, son igualmente aglutinadas dentro del gran contenedor llamado monetarismo.

³⁴ Algunos también tienden a confundirlo con neoliberalismo. El periodista Daniel Matamala, por ejemplo, mezcla diferentes conceptos de forma gruesa al decir: “Pero, al confundir capitalismo con neoliberalismo, al identificarlo con la más extremista de sus versiones, la izquierda pisa el palito de los Chicago Boys, que planteaban esa dicotomía tramposa: o capitalismo salvaje o socialismo soviético”. Daniel Matamala, *Derrocar al capitalismo*, *La Tercera*, 2023.

³⁵ Sobre esto véase Henry Simons, “A Positive Program for Laissez Faire. Some proposals for a liberal economic policy”, *Public Policy Pamphlet*, Núm. 15 (1934): pp. 1-40.

³⁶ <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/stigler-lecture.pdf>

A diferencia de lo que se piensa, el monetarismo es una corriente monetaria concreta y bien delimitada. En estas páginas lo entenderemos como “una doctrina que sugiere que el dinero tiene una gran influencia tanto en el nivel de actividad económica como en el nivel de precios, y que los objetivos de la política monetaria se alcanzan mejor controlando la tasa de crecimiento de la oferta monetaria”³⁷. La doctrina monetarista comenzó a aparecer formalmente a principios del siglo XX, en algunos escritos del economista Irving Fisher³⁸. Nacido en Nueva York en 1867, Fisher ayudó a masificar el estudio de la nueva economía neoclásica en el continente americano. En sus libros *Appreciation and Interest* (1896), *The Rate of Interest* (1907) y *The Purchasing Power of Money* (1911), este científico intentó explicar que, para entender la determinación de los precios, las tasas de interés y el ciclo comercial, había que poner especial énfasis en la demanda de dinero³⁹. Mucho tiempo después, el término sería enlazado a la Escuela de Chicago explícitamente por Karl Brunner, un académico crítico del liberalismo más intervencionista, en su artículo “The Role of Money and Monetary Policy” (1968)⁴⁰. Por aquella época, diferentes expertos en la materia consideraron que la etiqueta encajaba bien para describir la importancia que ciertos exponentes de esa tradición atribuían a la masa monetaria. Pronto, el uso del término comienza a expandirse y provocó dos efectos que perduran hasta el día de hoy. Por un lado, y como mencionamos, aunque el monetarismo era una teoría defendida solo por algunos

³⁷ Gianni Vaggi y Peter Groenewegen, *A Concise History of Economic Thought. From Mercantilism to Monetarism*, Londres: Palgrave Macmillan (2003), p. 319

³⁸ Se ha llegado a decir que Fisher jugó un rol clave en el pensamiento de Friedman: “[...] Friedman consideraba a Fisher el economista americano más importante que haya dado la historia, cuya obra estudió en profundidad y sobre la que incluyó extensas referencias en su trabajo”. Adrián Ravier, “Estudio preliminar”, en *Milton Friedman, Paro e inflación*, Madrid: Unión Editorial, p. 28.

³⁹ Bradford de Long, “The Triumph of Monetarism?”, *Journal of Economics Perspectives*, 14 núm 1 (2000): 83-94.

⁴⁰ Karl Brunner, “The Role of Money and Monetary Policy”, *Federal Reserve Bank of St. Louis*.

miembros de la Escuela de Chicago, terminó por aglutinar bajo ese nombre todas las teorías y autores ligados al pensamiento liberal. Al mismo tiempo, lo anterior provocó que en la discusión pública se omitieran las diferencias entre estos pensadores, agrupándolos en un solo bloque homogéneo. Friedman y todos sus colegas de Chicago, incluidos Simons, Knight, Stigler, Becker y Robert Lucas han pasado a ser definidos en el discurso público, casi sin distinciones, como monetaristas. Y si bien todos compartían una cierta defensa del orden de mercado y defendían algunas restricciones al funcionamiento del Estado, no todos eran monetaristas en el sentido verdadero de la palabra.

Friedman, por su parte, rechazó la validez del término al principio, pero luego cambió de opinión a medida que el uso de la palabra comenzó a expandirse a niveles inesperados. La popularidad del término lo llevó a pensar que, si monetarismo era empleado comúnmente para referirse a aquellas teorías que buscaban defender la estabilidad macroeconómica al observar el movimiento del dinero, entonces su uso, pese a sus recelos, no estaba tan equivocado. Como él mismo sostuvo: “personalmente no me gusta el término ‘monetarismo’. Preferiría hablar simplemente de la teoría cuantitativa del dinero, pero no podemos evitar los usos que nos impone la costumbre”⁴¹. Friedman advirtió así que su pensamiento en materia económica era monetarista porque se basaba en la hoy famosa pero en su tiempo olvidada “teoría cuantitativa del dinero”. Esa teoría, en sus palabras, era “una continuación de la teoría monetaria general que me habían enseñado como estudiante antes de que apareciera la teoría

⁴¹ Milton Friedman, “Monetary Policy: Theory and Practice”, *Journal of Money, Credit, and Banking* (1982), p. 101.

de Keynes”⁴² y resultará vital para comprender toda la estructura monetarista y al mismo Friedman. A continuación, intentaremos describirla de la manera más simple posible.

La teoría cuantitativa del dinero

Desde las propias palabras de Friedman, se desprende que la teoría cuantitativa del dinero está en el centro del monetarismo. Friedman y la Escuela de Chicago ofrecieron una versión actualizada de una antigua tradición monetaria, que buscaba analizar y controlar el nivel de precios de los bienes centrándose en los volúmenes disponibles de dinero. Aunque es una teoría compleja y técnica, la describiremos a través de las palabras del ex director de la Reserva Federal estadounidense, Paul Volcker: “una abultada oferta monetaria suponía una grave amenaza inflacionista para la economía. Era necesario controlar esta oferta monetaria si se querían evitar las desastrosas consecuencias de una fuerte subida de los precios”⁴³. La teoría cuantitativa, en efecto, busca que el estudio macroeconómico se enfoque en el dinero, precisamente en su demanda. Los académicos que creen en su validez intentan elaborar reglas para mantener la estabilidad inflacionaria y así controlar la masa de dinero que ingresa a la economía desde las personas, empresas y el Estado. Esto implica, en ocasiones, restringir la creación de dinero, detener su inyección estatal e incluso limitar las inversiones públicas; todo depende del caso. Con todo, el postulado central de esta teoría es técnico, pero explicarse desde el siguiente postulado: “un aumento de la masa monetaria nominal (M) provoca un

⁴² Brian Snowdon y Howard Vane, “Modern macroeconomics and its evolution from a monetarist perspective”, *Journal of Economic Studies* (1997): p, 196.

⁴³ Whatshott dice que si bien Volcker no era ni monetarista ni adhería a los postulados de Friedman, durante su dirección de la Reserva Federal tuvo que tomarse en serio los postulados del profesor de Chicago por el entusiasmo que generó su teoría de la inflación en los economistas jóvenes y banqueros de la época. Volcker no podía gobernar solo.

aumento proporcional del nivel de precios (P), en igualdad de condiciones”⁴⁴. En simple, si en una economía determinada existe más dinero persiguiendo ininterrumpidamente un determinado volumen de bienes, cada unidad tenderá a reflejar su precio con mayores unidades de dinero. El aumento del medio que permite comprar y vender, sin aumentar los bienes ni la riqueza, las unidades de dinero pierden valor frente a las cosas. En las palabras de Lawrence White, “una expansión rápida de M [masa monetaria nominal] provoca un crecimiento más rápido de P [nivel de precios], es decir, una mayor tasa de inflación. Los monetaristas, a diferencia de los keynesianos de su época, hacían hincapié en que el banco central controla el crecimiento de M y, por lo tanto, de la inflación”⁴⁵.

A través del ejemplo de los estudios Henry Simons, Friedman simplemente reactivó una de las proposiciones más antiguas del pensamiento económico que, en el siglo XX, se había ido quedando en el olvido ante el desarrollo tecnológico y crecimiento de los Estados: tomar en serio la ley de la oferta y la demanda. Lo que hizo la tradición monetarista fue resucitar esta antigua preocupación luego de que, durante “unas dos décadas la política monetaria fuera considerada por todos, excepto por algunas pocas almas reaccionarias, como obsoleta por los nuevos conocimientos económicos”⁴⁶. El rescate de esta teoría será tan importante que Friedman llegará a sostener que, hasta antes de revivir la teoría cuantitativa, el dinero simplemente no importaba en los análisis⁴⁷. Esto sería reconocido incluso por economistas keynesianos como Paul Samuelson que, pese a su rivalidad histórica, terminaron incluso reconociendo el triunfo de Friedman en este ámbito.

⁴⁴ Lawrence White, *The Clash of Economic Ideas*, 308.

⁴⁵ Lawrence White, *The Clash of Economic Ideas*, 308.

⁴⁶ Milton Friedman, “The Role of Monetary Policy”, *The American Economic Review* (1968), p. 2.

⁴⁷ Idem.

Algunos, no obstante, rastrean los orígenes de la teoría cuantitativa antes de la aparición de Wicksell, Simons o Friedman. Esta interpretación plantea que la teoría ya estaba presente en los escritos de autores canónicos como Jean Bodin, en los pensadores de la escuela escolástica de Salamanca, y también en John Locke y David Hume. Todos estos intelectuales habían desarrollado algunas ideas que ya anticipaban una cierta tendencia monetarista al tratar de equilibrar la masa monetaria de su época para mantener el precio de los bienes en un equilibrio. De hecho, Locke, pese a no ser economista, elaboró expresamente una declaración temprana de la teoría cuantitativa del dinero en su ensayo *Some Considerations of the Consequences of the Lowering of Interest and raising the Value of Money* (1692)⁴⁸. Ahí el filósofo de la tolerancia notaría que la proporcionalidad entre la cantidad nominal del dinero y el nivel de precios se altera cuando se reduce el contenido de plata de la moneda nominal. En la misma línea, más tarde, Hume sostendrá que los comerciantes en la historia importaban y exportaban monedas de plata en respuesta a los cambios en la oferta y la demanda de dinero, logrando incluso modificar la cantidad de dinero de una nación desde adentro. La conclusión entonces era que desde tiempos antiguos se determinó al dinero como un factor central en la sociedad.

Otra parte de los estudiosos sostiene que el origen de esta teoría es más práctico que teórico, y que se encontraría en los intentos de explicar en la devaluación de la moneda en Europa tras el descubrimiento de América. Con el aumento de las importaciones de oro, muchos no podían explicar por qué el costo de los bienes se incrementaba si había más riqueza

⁴⁸ Lawrence White, *The Clash of Economic Ideas*, 318.

circulando⁴⁹. Desde luego, el debate sobre quiénes fueron los primeros monetaristas podría extenderse aún más. Sin embargo, lo relevante para nuestro propósito es que Friedman se inspiró en varias de esas fuentes y luego incorporó estudios estadísticos a la teoría cuantitativa para testear su hipótesis. Recordemos que el profesor de Chicago estaba convencido de que una teoría científica solo podía tener validez si se sustentaba en la experiencia y en la correlación entre datos y hechos; en caso contrario, debía ser suspendida o descartada. Con el dinero, por tanto, debía ser aplicado la misma rigurosidad: solo podría hablarse de que la masa de dinero importaba en una economía si era posible demostrar los efectos de aumentar su tamaño o reducirlo. A eso precisamente intentó contribuir esta reactualización de la teoría cuantitativa.

Friedman tampoco fue el primero en desarrollar y defender una teoría centrada en el dinero en Estados Unidos. Diversos economistas de principios del siglo XX, entre ellos Karl Brunner y Allan Melzer, intentaron elaborar doctrinas similares. Si bien no se le denominaba expresamente monetarismo en aquellos años, todos estos estudiosos lograron identificar tendencias anómalas en las economías que contenían grandes masas monetarias, sin el respaldo suficiente de bienes para consumir. A través de sus estudios, estos autores intentaron demostrar que la sobreproducción de dinero podía generar consecuencias adversas y que el fenómeno afectaba a cualquier economía controlada por un organismo central. Karl Brunner, un economista suizo que ya mencionamos antes, ayudó a expandir el término “monetarismo” desde sus propios defensores para designar precisamente a aquellos que proponían una política monetaria basada en la teoría cuantitativa. Intentaba de esa manera ubicarlo en

⁴⁹ Carme Riera I Prunera y Yolanda Blasco-Martel, La teoría cuantitativa del dinero. La demanda de dinero en España: 1883-1998, *Banco de España* (2016), p. 1.

contraposición a las políticas de crecimiento monetario inspiradas en el keynesianismo, corriente de pensamiento que no ponía especial énfasis en los efectos negativos de la cantidad de dinero en una economía⁵⁰. De esa manera, ayudó a legitimar el término desde dentro. Así, mientras Keynes no enfatizó la necesidad de controlar la masa monetaria, los monetaristas sí lo hicieron porque pensaban que el aumento desmedido de la disponibilidad de billetes y monedas terminaba influyendo en otras relaciones económicas.

Así, el monetarismo se convierte políticamente en una reacción destinada a restaurar el valor de la oferta monetaria como una variable clave de la política macroeconómica. Hoy si bien esta posición puede parecer elemental, no siempre lo fue. En época de Friedman, la teoría monetaria estaba subsumida ante la influencia arrolladora de la *Teoría General* (1936) de Keynes en la primera mitad del siglo XX y, más tarde, por *Economía* (1948) de Paul Samuelson. Estos dos últimos intelectuales preferían enfocarse en otros elementos para el análisis económico, como las variables en la oferta de trabajo, el crecimiento y las tasas de interés, pero no en el dinero. Esta situación se mantendría hasta la década de los setenta, época en que diferentes naciones comenzaron a aceptar los postulados monetaristas a los cuales antes eran tan reticentes.

La versión más definida de la teoría cuantitativa del dinero en Friedman se encuentra en su trabajo *A Monetary History of the United States* con Anna Schwartz. En ese trabajo, ambos

⁵⁰ Gianni Vaggi y Peter Groenewegen, *A Concise History of Economic Thought. From Mercantilism to Monetarism*, Londres: Palgrave Macmillan (2003), p. 320. De hecho Friedman no solo intentaría rebatir a John Maynard Keynes, sino también a su padre John Neville Keynes. En sus Ensayos sobre economía positiva, nuestro personaje principal aborda la teoría de Keynes padre sobre la objetividad de la economía, y si esta debía describir al mundo como una ciencia física. Este libro de Friedman fue calificado más tarde por Hayek como “peligroso”, quien se lamentaría además no haber escrito una réplica contra su propio compañero.

autores resumieron sus conclusiones de más de diez años de investigación en los siguientes puntos. Primero, los cambios en el comportamiento de la masa monetaria han estado estrechamente asociados a los cambios en la actividad económica, la renta monetaria y los precios. Segundo, la interrelación entre los cambios monetarios y económicos ha sido muy estable a lo largo de la historia. Tercero, los cambios monetarios han tenido a menudo un origen independiente; no han sido simplemente un reflejo de los cambios en la actividad económica sino alteraciones en el volumen del dinero⁵¹. De esta manera, la hipótesis central sobre este movimiento económico se resume en el siguiente postulado: existe una relación directa entre la cantidad de dinero y la estabilidad de los precios. Si el dinero disponible aumenta y la cantidad de bienes se mantiene estable, los precios subirán para intentar restablecer el equilibrio. Es simplemente una competencia por conseguir cosas deseadas entre personas que pueden hacerlo. En cambio, si el dinero es escaso, los bienes tenderán a disminuir su precio, pues tienden a ser igual de deseados pero menos accesibles para el común de las personas. En eso consistía, a grandes rasgos, la teoría cuantitativa en la que se sustentaba gran parte del edificio monetarista: buscar el equilibrio entre el poder adquisitivo y la oferta real de bienes.

Friedman sostenía que la “piedra angular de la teoría cuantitativa es la distinción entre la cantidad nominal de dinero (el número de dólares que se tienen en la realidad) y la cantidad real de dinero (el volumen de bienes y servicios que se pueden comprar con esos dólares)”⁵².

En términos simples, la cantidad nominal de dinero es la cantidad expresada en la unidad con

⁵¹ Lawrence White, *The Clash of Economic Ideas*, p. 311.

⁵² Milton Friedman, “A Theoretical Framework for Monetary Analysis”, *The Journal of Political Economy*, vol. 78, núm 2: p. 194.

que se mide el dinero: pesos, dólares, euros, bitcoins. Por otro lado, la cantidad real de dinero hace referencia al volumen de bienes y servicios que se pueden adquirir con el dinero disponible, es decir, su capacidad real de compra. En esa línea, el profesor de la Escuela de Chicago sostuvo que “su idea central es que la cantidad nominal de dinero es determinada por las instituciones y las autoridades monetarias —actualmente por la Reserva Federal en Estados Unidos y el Banco Central en Chile—, pero la cantidad real de dinero la determinan los tenedores de dinero”⁵³. Por tanto, la tarea en una economía sana consistía en calcular cuánta cantidad de dinero había en el territorio y jurisdicción en que se desea disminuir la inflación para luego implementar medidas que controlaran su flujo e incentivaran el ahorro. La teoría monetarista buscaba evitar que la cantidad real de dinero se devaluara en perjuicio de las personas, quienes no podían hacer nada ante las autoridades que regulaba las entidades financieras. En este sentido, era un intento de restar poder a los funcionarios encargados de regular el dinero de las personas, ya que, en las sociedades modernas, existen individuos con poder para disponer sobre la capacidad de todos los ahorros y los salarios.

Precios, intercambio y valor

Mencionamos que la teoría monetaria de Friedman se centra, como su nombre indica, en el dinero. En la actualidad, uno de los elementos en los que probablemente existe mayor consenso es la centralidad del uso de este medio en los intercambios económicos. Ningún economista contemporáneo negaría que este último desempeña un papel fundamental en la coordinación de diversas interacciones sociales. El dinero nos permite tener un elemento

⁵³ Milton Friedman, “Defining Monetarism”, Newsweek, 12 de julio de 1982, Disponible en: <https://miltonfriedman.hoover.org/internal/media/dispatcher/214275/full>

común para obtener bienes particulares que deseamos. Desde la época de las sociedades tribales que basaban su economía en el trueque, se ha buscado un medio que permita intercambiar bienes y servicios con el menor esfuerzo posible. La sal, el oro, la plata y otros bienes tangibles desempeñaron ese rol durante milenios. Carl Menger, destacado exponente de la Escuela Austriaca de Economía, sostiene en esa línea que el aspecto enigmático del fenómeno monetario “está en la forma de la moneda acuñada o el documento o título-valor que adoptan actualmente los medios de intercambio en todos los pueblos civilizados”⁵⁴. En efecto, la concepción moderna del precio es uno de los resultados concretos de la revolución marginalista, cuyo postulado principal sostiene que las valoraciones de los bienes, traducidas en el precio, están determinadas por las apreciaciones subjetivas de las personas y no en el tiempo o el costo de producción. En otras palabras, bajo esta visión, lo que cuesta una cosa es determinado principalmente por las preferencias dentro del mercado y no por los esfuerzos que se hayan empleado en elaborar dichos bienes. Por eso una simple pepita de oro —es decir, un bien muy apetecido pese a su poca utilidad— es más cara que un chaleco de lana artesanal al cual le dedicaron horas y dedicación para fabricarlo. Otra cosa es que lo segundo tenga un valor superior a lo segundo.

En consecuencia, Friedman comprende al dinero cómo una de las diferentes formas en que puede poseerse la riqueza⁵⁵. La mayoría de los exponentes de la Escuela de Chicago seguirán de cerca este postulado y elaborarán, a partir de él, su propia teoría de precios, su entendimiento del mercado y sus teorías sobre la oferta y del consumo. Para ellos, a grandes

⁵⁴ Carl Menger, *El dinero*, Madrid: Unión Editorial, p. 80

⁵⁵ Dice que son cinco formas: el dinero, los bonos, las acciones, los bienes físicos no humanos y el capital humano. Milton Friedman (1956), *Studies in the Quantity Theory of Money*, University of Chicago, p. 5.

rasgos, eran las personas tomando decisiones quienes deciden qué, cómo y cuánto comprar, y el Estado el regulador natural de esas acciones. Lo anterior puede entenderse de mejor forma si recordamos que en todas las economías contemporáneas se utilizan títulos representativos de un valor específico, que puede variar o no, y que facilitan, o incluso permiten, el intercambio. Con el fin de simplificar el proceso de intercambio, compra y venta, se establece un medio confiable y común que permite representar y transar bienes deseables en un espacio de interacción denominado mercado⁵⁶. El mercado en ese sentido no sería un lugar físico necesariamente, sino la mera representación conceptual de una parte de la vida humana: el momento en que las personas interactúan dentro de su esfera económica. Cuanto más desarrollado esté el mercado, más frecuente serán las transacciones en él, sea en forma física o digital. El dinero en esa línea debe ser ampliamente aceptado, ya que, si alguna de las partes duda de su validez, puede perder su valor y podría terminar incumpliendo con su función principal que es facilitar las compras. Friedman intentó resumir el rol vital de la confianza cuando dijo que “toda sociedad debe proporcionar algún medio para dividir el producto total entre los individuos de una sociedad. En una economía de libre intercambio, esa tarea se lleva a cabo mediante el sistema de precios. En una sociedad de este tipo, los individuos poseen por separado los recursos utilizados en la producción. Obtienen un derecho sobre el producto vendiendo sus servicios en el mercado a un precio”⁵⁷. De esa manera, el medio de intercambio depende de que los usuarios lo consideren valioso y esencial para alcanzar sus objetivos. Desde el momento en que las personas perciben que un medio de

⁵⁶ Al respecto explica Leonidas Montes: “En la edad media el comercio estaba bastante restringido. Era la época de los feudos. Bastó que surgiera el florín en Florencia (1252) y el ducado en Venecia (1284) para que el mercado desatara la fuerza del comercio. El surgimiento de la moneda como medio que facilita el intercambio, gatilló una explosión económica que también se manifestó en el arte [...]”. Leonidas Montes, *Adam Smith. El filósofo economista*, Santiago: Fondo de Cultura Económica, 2024: p. 35.

⁵⁷ Milton Friedman, *Price Theory*, p. 9.

intercambio no tiene utilidad o es riesgoso, este suele ser evitado⁵⁸. El fenómeno puede observarse en los billetes y monedas antiguas que en su tiempo tuvieron valor, pero que ahora no sirven para realizar transacciones aceptadas por todos. Esa consecuencia se produce porque, además de una posible decisión de los poderes del Estado de dejar esos billetes y monedas fuera de circulación, el vendedor y el comprador ya no las consideran útiles para intercambiar. Por lo mismo, los Estados intentan detentar el monopolio de la moneda y buscan protegerla e imponerla por ley y los economistas de Chicago lo tuvieron en cuenta en sus análisis.

Si bien Friedman entendía claramente el proceso descrito, difería de muchos de sus colegas, pues como mencionamos, su análisis comenzaba con la demanda de dinero y no con la oferta. En sus palabras: “la teoría cuantitativa es, en primer lugar, una teoría de la demanda de dinero. No es una teoría de la producción, ni de la renta monetaria, ni del nivel de precios. Cualquier afirmación sobre estas variables requiere combinar la teoría cuantitativa con algunas especificaciones sobre las condiciones de la oferta de dinero y quizás también sobre otras variables”⁵⁹. En efecto, la demanda aumentaba en exceso, sin que los niveles de producción o riqueza crecieran, eventualmente se generarían efectos que distorsionarían los precios de una determinada economía. Después de analizar la demanda, Friedman dirigió su atención hacia la oferta suministrada por el Gobierno, los bancos centrales y la Reserva Federal en Estados Unidos, así como en las sumas de dinero que las personas deseaban deshacerse en grandes cantidades, generalmente por eventos especiales. Esto, desde luego,

⁵⁸ Esto es lo que ha ocurrido, por ejemplo, con diferentes criptomonedas que no lograron preservar la confianza de sus poseedores.

⁵⁹ Milton Friedman (1956), *Studies in the Quantity Theory of Money*, University of Chicago, p. 4.

ocurría porque su análisis económico se orientaba a la economía de su tiempo, es decir, hacia una economía moderna con instituciones estatales robustas. Como dijimos, Friedman creía que el componente central de una moneda fuerte era la confianza que sus poseedores depositan en ella, pero para preservar ese valor se debía ejercer un rol interventor por parte de la autoridad. El dólar, por poderoso que fuera, podría perder su valor a corto plazo si quienes lo poseen llegaran a abandonar la confianza en él y decidían dejar de utilizarlo. Por ello, la Reserva Federal debía implementar políticas adecuadas para fortalecer la moneda en aquel aspecto, y eso implicaba mantener tasas limitadas para no generar desequilibrios, por eso Friedman defendió una tasa de interés de un 3%. Según Friedman, lo que debía intentar era concentrarse en las “magnitudes que pueda controlar, no por otras que no pueda controlar⁶⁰”. En este contexto, el profesor de Chicago se aparta de otros autores liberales que sostenían que el Estado no debía intervenir en la economía. Friedman sostenía que la cantidad óptima de dinero depende de varios factores, muchos de los cuales son considerados hoy por los bancos centrales y que por lo tanto el Estado debía intervenir en la economía para lograr ciertos equilibrios. Entre estos factores se incluían el comportamiento del nivel de precios, el tipo de interés, el *stock* de capital y la estructura de capital, todos los cuales pueden afectar su valor. Debido lo anterior, es decir, al aceptar la intervención de un ente central y creer que era posible recabar el conocimiento disperso de una sociedad, Friedrich Hayek lo llegó a calificar de “keynesiano”⁶¹. Esto sería refrendado por el mismo Friedman, quien en una entrevista sostuvo: “Durante la Segunda Guerra Mundial, cuando estaba en el Tesoro, yo era

⁶⁰ Milton Friedman, “The Role of Monetary Policy”, *The American Economic Review* (1968), p. 15.

⁶¹ Además Hayek dijo lo siguiente: “Milton Friedman es un viejo amigo mío. Coincido con él en lo general, pero hay dos puntos en los cuales discrepo. Friedman es un positivista estricto y le da demasiada importancia a los datos estadísticos. Esta interpretación macroeconómica es inútil. Solo la microeconomía puede importar en economía. En cuanto a la teoría cuantitativa del dinero, es excelente, pero muy simple. Demasiado simple”. Citado en Bruce Caldwell y Leonidas Montes, “Friedrich Hayek y sus dos visitas a Chile”, *Estudios Públicos*, 137 (2015), 87-132.

esencialmente keynesiano, ya que creía que la forma de controlar la inflación era controlando el gasto público. Presté muy poca atención al dinero. Sólo después de la Segunda Guerra Mundial, cuando empecé a trabajar en el campo del dinero, llegué a una conclusión diferente. Ahora, creo que Keynes era un gran hombre. Era un gran economista, pero creo que su teoría es errónea”⁶².

Según la teoría monetarista, la cantidad de dinero se acerca a su nivel óptimo cuando el costo privado se ajusta al costo social en la creación del flujo monetario. En fácil, lo que quiere decir esto es que la cantidad óptima se alcanza cuando a los bancos y al gobierno (que crean dinero) les cuesta lo mismo hacerlo que lo que le cuesta a la sociedad lidiar con ese nuevo dinero. Recordemos que, para Friedman, el dinero es un instrumento o medida de cambio que facilita los intercambios entre las personas, y su valor se obtiene principalmente de la “confianza” de quien lo posee y de la regulación estatal⁶³. Este medio de cambio también representa una posibilidad, dependiendo de su costo de oportunidad, es decir, lo que se podría hacer con él en lugar de guardarlo. En otras palabras, tener dinero no solo implica la posibilidad de intercambiar bienes y servicios, sino también la oportunidad de obtener algo más valioso, en función de lo que se podría haber hecho con él. En esencia, nos recuerda que vivimos en un mundo de recursos limitados (nadie puede tener todo el dinero del mundo y si lo tuviera, no serviría de nada en la vida social) y refleja nuestra capacidad de elegir, tomar decisiones y asumir responsabilidades. Al adquirir un bien o servicio específico, generalmente se renuncia a la oportunidad de obtener algo distinto o vivir otra experiencia.

⁶² “The Road to Serfdom”, Book TV (1994). Disponible en: <https://www.c-span.org/program/book-tv/the-road-to-serfdom/166708>

⁶³ M. Gala, “La cantidad óptima de dinero en Friedman: en torno al concepto de dinero”. *Cuadernos de economía*, vol. 4, núm. 11: 464-487.

Es, a fin de cuentas, un medio que permite plasmar la pluralidad de gustos y anhelos que existen en el mundo.

Al estudiar las relaciones humanas y económicas, Friedman desarrolla una concepción amplia de lo que significa el dinero. Su interés no se limita a explicar las tasas monetarias adecuadas, sino también a entender su naturaleza y función social, aspectos que a menudo son pasados por alto por la mayoría de las personas. En sus escritos, el profesor de Chicago menciona el dinero en términos de monedas, billetes, títulos de crédito y transacciones financieras, pero amplía su función al considerar otros bienes que también pueden actuar como medios para facilitar el intercambio. Esta es la base de la famosa perspectiva economicista de Friedman, que intenta aplicar el enfoque económico —la escasez material y temporal en un mundo de necesidades infinitas— a áreas como la educación y la salud, entre otras. Por eso, sus propuestas de política pública siempre intentaban fomentar la competencia en esas áreas.

En el pensamiento de Friedman, el dinero siempre desempeñará un papel crucial porque permite materializar un lenguaje concreto que facilita a las personas tomar decisiones a través de los precios. Friedman explica que “el uso de los precios de los factores para distribuir el producto hace posible que otros precios, en concreto los precios de los productos, cumplan las funciones de fijar normas y organizar la producción”⁶⁴. Al final, los precios son fuentes y

⁶⁴ Milton Friedman, *Price Theory*, p. 9. Friedman dice en la misma línea, “Los precios, por tanto, contribuyen de tres formas a resolver los cinco problemas anteriores: transmiten información, incentivan a los usuarios de los recursos a guiarse por esta información e incentivan a los propietarios de los recursos a seguir esta información”. Ibid, p. 10. Esos cinco problemas eran: la fijación de normas, la organización de la producción, la distribución del ingreso, el aseguramiento del progreso económico y su mantenimiento y el ajuste al consumo de la producción en periodos cortos.

señales de orientación: la persona tiende a abstenerse de comprar si los precios son elevados y comprará si están bajos. Friedman continúa en este aspecto profundizando los postulados de Jacob Viner, uno de los fundadores de la Escuela de Economía de Chicago. Este profesor transmitió una idea que los exponentes posteriores de dicha corriente aplicarían en su visión económica: la economía es un todo “integrado”⁶⁵. En esa línea, Viner pensaba que la fluctuación de los precios era la mejor representación de la coordinación de la actividad económica. Los cambios en los precios reflejan, a su vez, variaciones en la oferta y demanda en una situación determinada. Si los precios suben, en igualdad de condiciones, se producirán más bienes. Si los precios bajan, pasará lo contrario. Viner había demostrado mediante diversas disquisiciones teóricas y empíricas que los precios eran simples mecanismos de transmisión y gran parte de la Escuela de Chicago seguirá ese paradigma.

Según la biografía del futuro Nobel, “Viner influyó en Friedman más que nadie, y fue de Viner de quien Friedman aprendió microeconomía”⁶⁶. Este último siempre reconoció esa influencia: “Profesionalmente, el curso de teoría de Viner me abrió un mundo nuevo. Me hizo darme cuenta de que la teoría económica era un todo coherente y lógico que se mantenía unido, que no consistía simplemente en un conjunto de proposiciones inconexas”⁶⁷. De esta forma, los precios también reflejan los cambios en la oferta y demanda de bienes, enviando señales a oferentes y demandantes para orientar la producción. Si los precios suben, se producirán a la larga más bienes para satisfacer esa demanda hasta que la curva vuelva a baja.

⁶⁵ Lanny Ebenstein, *Milton Friedman: A Biography*, Londres: Palgrave Macmillan (2007). 20. V

⁶⁶ *Ibid*, p. 21.

⁶⁷ Milton Friedman en *Lives of the Laureates. Eighteen Nobel Economists*, Massachusetts: The Mit Press, p. 70. El curso de Viner cambiaría la vida personal de Friedman. En sus clases, los alumnos se sentaban alfabéticamente. El primer día, una joven se sentó junto a él: Rose Director. Más tarde se convertiría en Rose Friedman.

Si bajan, ocurrirá todo lo contrario. Todo eso funcionaba sin ninguna coordinación de un ente estatal o centralizado. Ese dinamismo, según Viner y Friedman, simplemente era imposible de imitar, por lo tanto, el economista debía dedicarse a estudiarlo y simplemente dejarse asombrar por él.

La contrarrevolución de la moneda

El ascenso del monetarismo no fue tan espectacular como tal vez puede haberse desprendido en estas páginas. En realidad su expansión fue compleja al inicio y estuvo marcada por fuertes periodos de turbulencia en el proceso. La teoría cuantitativa del dinero por mucho tiempo estuvo replegada y tuvo mala fama por el *mainstream* dominante al punto de que Friedman sostuvo que se mantenía como una tradición oral en el Departamento de Economía de Chicago —es decir, como una doctrina sin registro escrito—. Asimismo, Friedman no siempre fue el economista liberal defensor del capitalismo con poca intervención estatal. Al igual que muchos economistas⁶⁸, osciló en sus comienzos: transitó así de visiones más socialdemócratas en su juventud temprana a un liberalismo libertario en su madurez. Aunque dio este paso siendo relativamente joven, lo dio de todas maneras y con firmeza. Cuando Friedman comenzó a trabajar en el Tesoro de los Estados Unidos, estaba convencido de cierta utilidad de la *Teoría General* de Keynes. Creía que el Estado debía aumentar el gasto público desde arriba para estimular el consumo en los estratos inferiores. En ese mismo contexto, tras el ataque a Pearl Harbor y ante la necesidad de aumentar los impuestos para que Estados Unidos participara en la Segunda Guerra, Friedman advirtió que la forma más eficiente y

⁶⁸ Algunos ejemplos son Hayek y Mises que en su juventud fueron socialistas pero que a medida que empezaron a estudiar y luego a trabajar asuntos económicos se convirtieron en liberales.

equitativa de gravar a la población era a través de sus ingresos. Una vez los salarios llegaron al bolsillo de las personas, sería más difícil fiscalizarlos y recopilar las sumas necesarias. Por eso, propuso un método de recaudación fiscal que sigue vigente hasta hoy y que ha sido fundamental para los Estados de bienestar contemporáneos: el impuesto a los salarios. Si bien los impuestos al ingreso fueron aplicados por primera vez en Inglaterra con el fin de financiar las guerras napoleónicas, al igual que las “Social Security” que se implementaron en ese mismo país en 1911⁶⁹, Friedman desempeñó un rol fundamental en la aplicación de un sistema similar en Estados Unidos. La versión libertaria de Friedman se lamentaría para siempre de haber diseñado ese mecanismo. Lo mismo ocurrió con su esposa: “Rose nunca me ha perdonado el papel que desempeñé en la concepción y el desarrollo de la retención en origen para el impuesto sobre la renta. No cabe duda de que no habría sido posible recaudar la cantidad de impuestos que se impusieron durante la Segunda Guerra Mundial sin la retención de origen. Pero también es cierto que la existencia de la retención ha hecho posible que los impuestos fueran más altos después de la guerra de lo que hubieran podido ser de otro modo”⁷⁰.

A pesar de lo mencionado, la tibia e inicial adhesión de Friedman al keynesianismo ambiente era común entre los estudiantes de economía de su edad. En esa época, la mayoría de los estudiantes aprendían, pensaban y enseñaban a partir de los escritos de Keynes. El famoso economista inglés había logrado ejercer una fuerte influencia en la economía académica con el paso de los años. En su estudio de 1940 titulado “How to Pay the War: A Radical Plan for

⁶⁹ Las Social Security eran programas de protección social y en ese tiempo estuvieron dedicadas a instaurar sistemas de seguridad material y protección ante el desempleo para los trabajadores.

⁷⁰ Milton Friedman en *Lives of the Laureates. Eighteen Nobel Economists*, Massachusetts: The Mit Press, 72.

the Chancellor of the Exchequer”, Keynes elaboró un guía práctica para incentivar el consumo y la producción con el fin que Inglaterra y los aliados ganaran la guerra a los alemanes. Según Keynes, uno de los factores decisivos de la Segunda Guerra era la robustez económicas de las potencias: quien controlara la economía para mantener el gasto (aunque fuera artificial), obtendría la victoria. La meta era crecer, producir y obtener las sumas necesarias para financiar el armamento y los soldados. Ese mismo modo de acción y de dirigir la economía, sin embargo, se intentaría de replicar incluso pasada la guerra en diversas economías occidentales. De esta manera, la influencia de Keynes fue incrementándose por toda la esfera económica. Gran parte de las administraciones estadounidenses siguieron sus postulados, incluido el gobierno de Dwight D. Eisenhower, donde Friedman trabajó en la *División of Tax Research* en el Departamento del Tesoro. Si bien el Departamento del Tesoro no tiene un rol activo en la creación de leyes y políticas fiscales, durante los años de guerra sí tuvo gran poder gestionar las finanzas del país, manejar la deuda y el flujo de dinero. Friedman afirmará que estas labores influirán fuertemente en su trabajo científico, tanto por la Segunda Guerra Mundial como por las características de las funciones que le tocó detentar⁷¹.

En esa línea, Jennifer Burns explica que, a principios de la década de 1940, la economía keynesiana en Estados Unidos se había consolidado en una escuela de pensamiento, una identidad social y una red profesional, agrupada en torno a Alvin Hansen y Lauchlin Currie. Hansen, en efecto, asesor de diversos órganos económicos de su país, introdujo el pensamiento keynesiano por primera vez en Estados Unidos en los años treinta, y Currie,

⁷¹ Ídem.

quien fue el jefe económico de Franklin Roosevelt durante la Segunda Guerra, aplicó algunas políticas de gasto keynesianas. La influencia del keynesianismo en ese entonces era tal que se reflejaba en la propia legislación estadounidense. En la “Employment Act” de 1946, el Congreso llegó incluso a declarar que era: “política y responsabilidad continuas del gobierno federal... promover el máximo empleo, producción y poder adquisitivo”⁷². La corriente económica mencionada por Burns coincidía con el análisis de Keynes sobre la Gran Depresión: el gasto público era necesario para mantener el pleno empleo y así corregir las preferencias individuales que podían tener los privados, en otras palabras, buscar solo su interés. Si los privados, por ejemplo, no querían invertir en la guerra, el Estado podría suplirlos. No obstante, los seguidores estadounidenses del inglés desarrollaron una matriz económica más progresista todavía. Incluso algunos llegaron a acuerdo con congelar los precios de los bienes en situaciones inflacionarias o de crisis, algo que Keynes fue reticente a aceptar⁷³. De esta corriente surgirían luego influyentes pensadores como John Kenneth Galbraith y Paul Samuelson.

Al menos desde la imposición del consenso de Bretton Woods, que reemplazó el antiguo patrón oro por una economía basada en monedas nacionales fiduciarias, se consolidó la visión de John Maynard Keynes, según la cual los Estados podían incentivar el gasto público libremente. Friedman era consciente del triunfo del keynesianismo y trató de oponerse a esta poderosa corriente en Norteamérica. Primero se dedicó a refutar los postulados de Keynes y luego a disputar los espacios de opinión dominados por sus seguidores: revistas académicas,

⁷² Jennifer Burns, *Milton Friedman. The Last Conservative*.

⁷³ Durante la Guerra en Estados Unidos, la Oficina de Administración de Precios llegó a controlar casi un 80% del stock de bienes de ese país. Pasado el conflicto, siguieron vigentes diferentes controles y racionamientos.

prensa, coloquios y la televisión fueron algunos de estos. Así, Friedman denominó al proceso que iniciaron en Chicago como la “contrarrevolución monetarista”. En efecto, si Keynes había logrado una revolución que se transformó en el *estatus quo*, los liberales de Chicago se empeñarían en dismantelar ese proceso para ordenar la macroeconomía y estabilizar la política económica estadounidense. Algunos expertos incluso han llegado a decir que el monetarismo tenía una intención “antikeynesiana explícita” y que la “revisión de Friedman incorporaba la noción de que la teoría cuantitativa debía interpretarse como una teoría de la demanda de dinero (un aumento que también sostenían los teóricos cuantitativos anteriores), de modo que, como explicación de los cambios en el nivel de precios (inflación), debía complementarse con una teoría de la producción y una teoría de la oferta monetaria”⁷⁴.

Friedman buscaba demostrar las falencias de aumentar el dinero en la economía de manera artificial y, por lo tanto, de la tradición monetaria práctica en Estados Unidos. Impulsada por influyentes economistas, entre los cuales Paul Samuelson es quizás el más famoso, se había omitido el rol de la cantidad de dinero en un determinado territorio. En uno de sus primeros artículos, Paul Samuelson, el keynesiano más famoso de la segunda mitad del siglo veinte, llegó a calificar a la velocidad del dinero como un factor irrelevante y equivocado. Esa creencia lo llevaría a que en su texto “Principles and Rules in Modern Fiscal Policy: A Neoclassical Formulation” (1951), el mismo economista ofreciera una explicación de cómo la política gubernamental podía minimizar el desempleo contrarrestando las fluctuaciones del ciclo económico. Como han mencionado distintos autores, la base para controlar el ciclo económico en la teoría keynesiana era “la política fiscal: una mezcla de gasto público y

⁷⁴ Gianni Vaggi y Peter Groenewegen, *A Concise History of Economic Thought. From Mercantilism to Monetarism*, Londres: Palgrave Macmillan (2003), p. 320.

modificaciones fiscales. A diferencia de Friedman, el keynesianismo nunca se centró en el papel que podía desempeñar el dinero o la Reserva Federal en el mantenimiento de la oferta monetaria. La corriente principal derivada de Keynes decidió enfocarse en las funciones de los órganos gubernamentales, pero no en la medición y control de sus efectos en las personas.